

INVITACIÓN A PARTICIPAR DE LA CONSULTORÍA PARA EL DESARROLLO DE UNA ESTRATEGIA DE MERCADEO PARA APARTOTEL LA SABANA

Fecha: 4 de mayo de 2018

MANIFESTACIÓN DE INTERÉS

AED invita a firmas consultoras especializados a presentar sus ofertas técnicas y económicas para realizar la consultoría denominada **Consultoría para el desarrollo de una estrategia de mercadeo para Apartotel La Sabana**.

Las ofertas deberán ser presentadas a la Sra. Denia Cubero Mora Coordinadora de la Alianza de Mujeres Empresarias en la siguiente dirección electrónica deniacubero@aedcr.com a más tardar el 12 de mayo del año en curso.

PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA BENEFICIARIA

Apartotel La Sabana es una empresa que se dedica al servicio de hotelería, ubicado en la zona de San José.

PRESENTACIÓN DE LA UNIDAD EJECUTORA

AED, una organización sin fines de lucro que busca la sostenibilidad y competitividad del país, a través de la promoción de modelos responsables de negocios en las empresas. Para la presente contratación funge como Unidad Ejecutora del Proyecto Alianza Mujeres Empresarias, proyecto co-financiado por BID FOMIN.

INSTRUCCIONES A LAS FIRMAS OFERENTES

RELACIÓN JURÍDICA DE LAS PARTES

Las relaciones jurídicas entre la empresa beneficiaria y la firma consultora seleccionada para la realización de consultorías se registrarán por los respectivos contratos de consultoría suscritos.

Los derechos y obligaciones relacionados con las firmas oferentes en los procesos de concurso serán determinados por los Términos de Referencia y el contrato de consultoría respectivo, definidos por la Unidad Ejecutora.

En este sentido, las firmas consultoras contratados por la Unidad Ejecutora para la realización de consultorías podrá derivar derechos o exigir pagos a Apartotel La Sabana, ni declarar que es consultor(a) del Apartotel La Sabana ya que en todo momento la relación jurídica que involucra derechos y responsabilidades es entre estos y la Unidad Ejecutora.

PRINCIPIOS BÁSICOS PARA LA CONTRATACIÓN DE FIRMAS CONSULTORAS

En la contratación de firmas consultoras requeridas, se adoptan como principios básicos la transparencia, la competencia, la independencia, la colaboración entre firmas consultoras y la confidencialidad.

MUJERES EMPRESARIAS

APUESTA AL CRECIMIENTO INCLUSIVO

El proceso de selección y evaluación es confidencial, por lo que no se facilitará información sobre la evaluación de las ofertas y las recomendaciones para la adjudicación del contrato de consultoría a los concursantes u otras personas que no participen en el proceso de concurso. En caso de violarse el principio de confidencialidad, se declarará nulo.

PROHIBICIONES

Para garantizar la transparencia de las contrataciones de consultorías con fondos provenientes del BID en el marco del proyecto, no podrán participar directa o indirectamente en la ejecución de servicios de consultoría, las siguientes personas:

- Personal del BID
- Los cónyuges y familiares de dicho personal hasta el segundo grado de consanguinidad o segundo de afinidad, inclusive.
- Los particulares con nexos familiares o de negocio con los representantes del BID, hasta el tercer grado de consanguinidad o tercero de afinidad, inclusive.
- Firms consultoras que trabajen en el BID en el periodo de la consultoría.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

EVALUACIÓN TÉCNICA

Para la evaluación de la oferta técnica se deberá utilizar la matriz de evaluación de la oferta técnica, en la cual se evaluarán los siguientes criterios:

1. Experiencias de los Últimos 5 Años

1.1. Trayectoria y experiencia

Este criterio consiste en demostrar que la firma consultora cuenta con experiencia en la realización de estudios de mercadeo especialmente en actividad hotelera, y manejo de sistema revenue y colocación de oferta por medio de la web y sistemas de reservación GDS y Market Share.

Para lo cual deberá presentar un detalle de los últimos trabajos realizados con estas características y los principales resultados generados.

2. Competencias Específicas para la Consultoría

2.1. Estudios de mercadeo

La firma consultora debe acreditar que dispone(n) de los conocimientos necesarios en el área de mercadeo específicamente el mercadeo con visión estratégica.

Para lo cual se estará valorando como valor agregado el conocimiento en sector turismo y hotelero.

2.2. Diseño de imagen

Acreditar experiencia en el desarrollo de imagen corporativa.

TÉRMINOS DE REFERENCIA

OBJETIVO DE LA CONSULTORÍA

Generar una estrategia de mercadeo que permita impulsar, acelerar y establecer un plan de trabajo para el área de mercadeo y ventas; que permita lograr las metas propuestas para el 2018-2019.

ALCANCE DEL TRABAJO

Diseñar un Plan Comercial con el fin de llegar consistentemente a las metas de ventas totales y por segmento de mercado. Además, garantizar la rentabilidad del 20-25% consistentemente. Esto se logrará mediante las siguientes tareas:

- Conocer, analizar y evaluar el actual Plan Comercial y los mecanismos utilizados para la medición y generación de indicadores
- Impulsar, acelerar y ajustar el Plan actual
- Establecer un sistema de Revenue que nos permita llegar a las metas y tener claridad de la composición de los nichos de mercado y sus proporciones en nuestras ventas diarias. Establecer las políticas del sistema de Revenue, gestionar su implementación y afinar.
- Establecer las estrategias a utilizar para la atención de cada nicho y sub-nicho de mercado, para garantizar el % de su participación en el sistema de Revenue e incrementar el ticket promedio. Implementar y analizar.
- Establecer el sistema de medición, indicadores y análisis de datos intermedios que permitirán llegar a la meta de ventas, incluyendo el manejo de instrumentos de administración de datos como CRM's.
- Establecer sistema de medición del Costo de Adquisición de Clientes, Tasa de Conversión, Participación de Mercado
- Re-evaluar y crear temas de imagen, piezas de mercadeo, imágenes y en general presencia en medios, web e imprimibles.
- Documentar todos los procesos de mercadeo y ventas
- Capacitación y entrenamiento del equipo de Mercado/Ventas y Recepción en estrategias de ventas y sobre el Plan Comercial que se establecerá

ENTREGABLES:

- Plan Comercial con estrategias para cada segmento de mercado
- Procedimientos, controles e indicadores para las tareas críticas
- Especificaciones técnicas de imagen para producción de piezas de mercadeo
- Sistema de revenue y manejo de datos para gestionar metas de ventas
- Plan de capacitación: planeamiento, ejecución y retroalimentación sobre el Plan recién creado

PLAZO DE DURACIÓN DE LA CONSULTORÍA

Se estima un nivel de esfuerzo de días discontinuos en un periodo de entre 4 y 5 meses.

MUJERES EMPRESARIAS

APUESTA AL CRECIMIENTO INCLUSIVO

CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN DE LA CONSULTORÍA

La firma consultora deberá preparar un cronograma de cumplimiento, detallado según los alcances del trabajo, el cual será acordado y aprobado por las partes.

RESPONSABILIDADES DE LA FIRMA CONSULTORA

La firma consultora se compromete a observar y cumplir con los Términos de Referencia, oferta técnica, oferta económica y demás condiciones que queden expresadas en el contrato correspondiente.

La firma consultora se obliga a aceptar la supervisión y la vigilancia de AED y la empresa beneficiaria según corresponda.

HONORARIOS

AED pagará los servicios de acuerdo con lo establecido en la oferta económica de la oferta ganadora en dólares de los Estados Unidos de América.

FORMA DE PAGO

Los desembolsos se realizarán, sujeto al plan de pagos pactados una vez presentados y aceptados los productos requerida por AED.